

# Maîtriser les entretiens de vente



Durée conseillée

**2 jours** soit 14 heures

Tarif selon devis



[www.abisformation.fr](http://www.abisformation.fr)

## VENTES ET ACHATS

Dans un contexte économique de concurrence accrue, vos clients peuvent choisir, parmi un grand nombre de fournisseurs possibles, la solution qui leur paraît la plus adaptée. Cette concurrence impose donc une bien plus grande efficacité aux professionnels de la vente, quels que soient leurs domaines.

Ce module vous permettra de travailler sur les compétences clés à maîtriser pour remporter davantage de parties lors de la préparation et la conduite de vos entretiens de vente.

### CONTENU

#### Mise en perspective de la vente et de l'achat

- Les difficultés de la vente
- L'entretien de vente : duo ou trio ? relation psychologique
- Bien cadrer son action de vendeur
- La personnalité du vendeur
- Quelques traits communs aux bons vendeurs
- L'achat : expression du choix de votre interlocuteur
  - Les raisons du choix
  - Les motivations d'achat

#### La préparation de l'entretien de vente

- Se fixer des objectifs
- Réaliser un bon diagnostic
  - Les informations nécessaires à un bon diagnostic
  - Etablir un diagnostic comparatif
- Préparer votre argumentation
- Préparer votre proposition
- Adapter sa stratégie d'entretien

#### L'entrée en matière lors de l'entretien de vente

- Engager la conversation
  - Eviter trois malentendus
  - Se faire connaître quand on est inconnu
  - Eviter les banalités de la conversation
- La découverte de votre interlocuteur
  - Que faut-il savoir de son interlocuteur ?
  - Un plan de recueil de l'information
  - Pièges et erreurs de la découverte
  - Le client qui se dérobe à l'exploration
- Accroître la productivité de la force de vente en fidélisant

### Références bibliographiques

L'entretien de vente en 7 étapes  
De Pascal Davi et Gabs  
Editions d'Organisation 09/2008

### Format

**Sur-mesure**  
Groupe de 12 stagiaires maximum

### Objectifs

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- De comprendre les perspectives et enjeux d'un entretien de vente
- De préparer un entretien de vente
- D'utiliser les techniques de persuasion lors d'un entretien de vente

### Public

Toute personne devant préparer et réaliser une vente d'idées, de services et de produits, notamment les commerciaux, responsables commerciaux, chefs de vente

### Pré-requis

Occuper ou avoir le projet d'occuper une fonction commerciale et réaliser des entretiens de vente

### Profil Intervenant

Formateur junior, senior ou expert

- Ayant minimum 10 ans d'expérience professionnelle
- Jusqu'à plus de 10 ans d'animation de formation
- Recrutés selon un processus de sélection normé

### Pédagogie

- **Démarches** : déductive, inductive, dialectique
- **Méthodes** : démonstrative, interrogative, expositive, découverte, analogique
- **Formation-action**

### Formations complémentaires

Mieux négocier avec ses clients/Conquérir de nouveaux clients

### Nos pratiques qualité

- Personnalisation du contenu de formation possible, en fonction des objectifs du Client
- Remise d'un support pédagogique personnalisé et d'une attestation de fin de formation à chaque stagiaire

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION sont concepteurs de ce contenu

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION - 27 rue de la Bienfaisance 75008 PARIS - Tél : 01 44 70 01 69 / Fax : 01 44 70 01 79  
ABIS FORMATION : Sarl au capital de 10 710 € - Siret : 443 421 284 000 29 - ABIS INSTITUTION : Sarl au capital de 3 000 € - Siret : 499 850 089 000 16